



Brownlee & Associates, S.L.
Paseo de Los Olivos, 20, 1ªB,
Madrid, 28011, España / Spain.
Tel: (34) 91526.2505
Email: brownleeassociates@gmail.com

Negociación Basada en Principios (con PNL)

Basado en la filosofía y material desarrollado por la "Harvard University Negotiation Project" de la Facultad de Derecho de Harvard University. Totalmente adaptado a la cultura empresarial española.

El asistente aprenderá:

- Cómo determinar el objetivo de la negociación.
- Hacer un análisis realista de la situación y contexto.
- Una metodología de preparación de la negociación.
- Herramientas para la toma de decisiones y diseño de propuestas.
- La estrategia y planificación de la negociación.
- Cómo dirigir una negociación de forma profesional y eficaz.
- Desarrollar un estilo de negociación sencillo y eficaz.
- Tratar con amenazas, bloqueos y "muros de piedra".

Modulo de Programación Neuro Lingüística (P.N.L.):

- Entender a cada tipo de negociador y tratarlo de la forma más apropiada.
- Técnicas verbales y no verbales para obtener información de la otra parte.
- Conseguir un alto nivel de comunicación con cualquier interlocutor.

Dirigido a:

Todos los miembros integrantes de cualquier departamento de la organización que tengan que negociar con individuos y colectivos en ámbito nacional e internacional de cualquier sector o mercado.

Duración: 3 días (27 horas)

Nota: El modulo de P.N.L. es opcional, aunque muy recomendable, la duración del mismo es de media jornada del curso.

Máximo número de asistentes recomendado: 12

Algunos de nuestros cursos de Negociación Basada en Principios Especializados en:

- Negociación comercial de productos, proyectos y servicios.
- Negociación laboral, sindical, social, humanitaria, medioambiental.
- Negociación de intermediación, resolución de conflictos, de RRHH.
- Negociación con servicios hospitalarios y de farmacia.